



..... Par Hervé Reynaud

# THD : quelles offres pour les entreprises ?

**Alors que la montée en débit a commencé dans les entreprises, les opérateurs affinent petit à petit leurs offres et leurs grilles tarifaires. Tour d'horizon des principales offres du marché.**

**L**e débit moyen des entreprises en France se situe entre 1 et 2 Mbit/s », explique Marc Blanchet, directeur network solutions chez Orange Business Services, « ce qui est assez faible pour l'instant ». Néanmoins il s'agit d'un débit encore souvent suffisant, puisque l'essentiel des données qui circulent sur ces liens concerne les messageries, les intranet ou les applicatifs partagés. « C'est ce qui explique que le nombre d'offres reste pour l'instant limité », poursuit Marc Blanchet. Mais le déploiement rapide de la ToIP, la démocratisation attendue des solutions de visioconférence et, plus globalement, l'enrichissement multimédia des échanges entre collaborateurs vont renforcer les besoins de bande passante des entreprises. Sans oublier le développement du cloud computing. « Nous allons assister à la transformation des réseaux d'entreprises à débit moyen en réseaux de plus en plus chargés », explique Marc Blanchet. Pour répondre à cette demande qui pointe, OBS, qui a pour l'heure déployé 20 000 liaisons fibre pour raccorder des sites d'entreprises, s'appuie sur une offre complète. Ainsi, Business VPN permet aux entreprises, multisites ou non, d'être raccordées en fibre optique à partir de 900 €/mois pour des débits symétriques et garantis, une GTR de 4 h et un double accès dans certains cas. « Nous proposons toujours une tarification au débit, mais cela pourrait commencer à évoluer au cours du prochain semestre puisque les services vont occuper une place de plus en plus centrale », indique Marc Blanchet, « par ailleurs nous travaillons sur la flexibilité du débit, c'est-à-dire sur la possibilité pour les entreprises de monter en débit d'un simple clic ». L'opérateur est donc en train de finaliser les développements de softs et les processus qui lui

permettront d'offrir cette facilité. Parallèlement, pour les acteurs du e-business, notamment les fournisseurs de contenus, OBS propose l'offre Business Internet dans laquelle les 10 Mbit/s sont disponibles à partir de 1 350 €/mois et les 80 Mbit/s à partir de 4 000 €/mois, avec des fonctionnalités de sécurité et de reporting avancées. Enfin, Business Ethernet Performance est une offre destinée aux entreprises ayant un besoin de très gros débits, par exemple pour relier les grands data centers. A titre d'exemple, un lien à 500 Mbit/s est disponible dans cette offre à partir de 1 700 €/mois. Mais les débits peuvent atteindre plusieurs Gbit/s pour ce type de besoins, jusqu'à 10 Gbit/s.

## ■ De l'accès de base aux VPN

De son côté, SFR Business Team propose des offres fibre dans le cadre de ses offres de réseaux IP VPN, avec une large gamme de raccordements



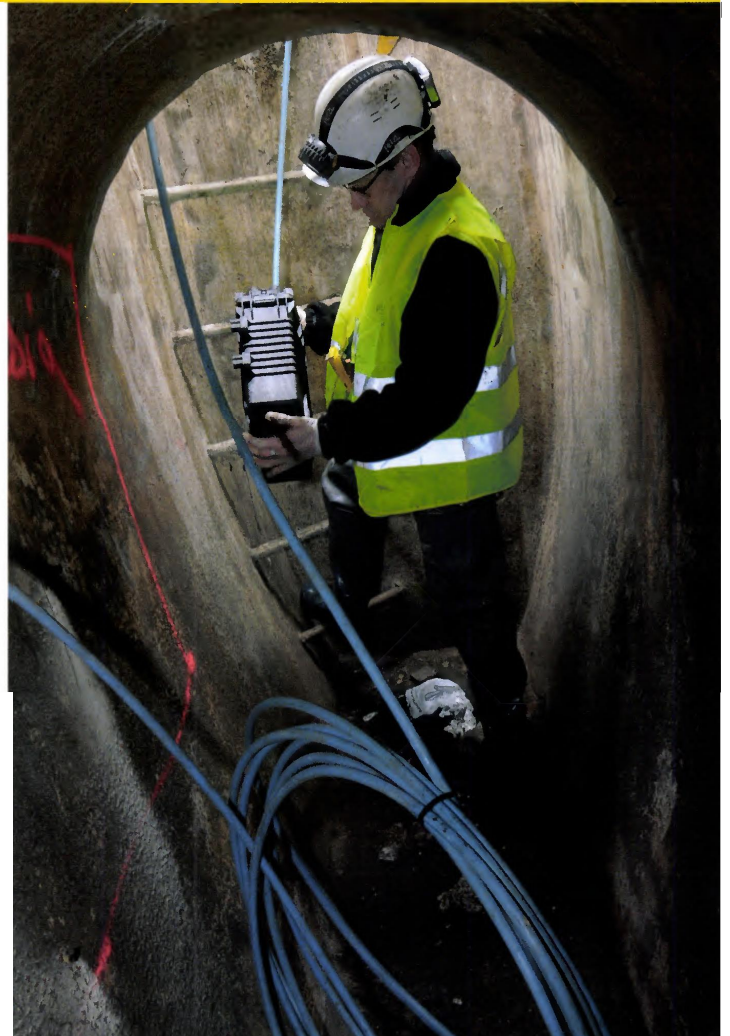
**MARC BLANCHET,**  
DIRECTEUR NETWORK SOLUTIONS CHEZ ORANGE BUSINESS SERVICES

« Nous proposons toujours une tarification au débit, mais cela pourrait commencer à évoluer au cours du prochain semestre puisque les services vont occuper une place de plus en plus centrale ».



**THIBAUT MARREL,**  
RESPONSABLE MARKETING TÉLÉCOM CHEZ HUB TÉLÉCOM

« Certains hôtels nous demandent du 50 ou du 100 Mbit/s, dans le cadre de manifestations, mais nous avons aussi de la demande en Gbit/s, jusqu'à 10 Gbit/s ».



entre 10 et 100 Mbit/s, ainsi que des raccordements très haut débit allant jusqu'à plusieurs Gbit/s. A titre d'exemple, selon la zone de raccordement, le tarif mensuel varie de 1 100 à 1 500 € pour un lien 10 Mbit/s, de 1 800 à 3 500 € pour un lien 100 Mbit/s et peut atteindre

4 400 € pour un lien 1 Gbit/s. Une GTR de 4 h et la gestion de classe de service, notamment multimédia, sont incluses dans ces tarifs. « Pour raccorder, nous essayons de privilégier notre propre fibre, c'est-à-dire nos zones vertes dans les grandes agglomérations », explique Pierre-Yves Rallet, directeur marketing, « en dehors de celles-ci, nous étudions les possibilités d'acheter de la capacité à d'autres opérateurs ». SFR Business Team travaille ainsi avec des DSP, tout comme il le fait avec France Télécom. Completel travaille lui aussi avec nombre de DSP pour raccorder des entreprises dans tout l'Hexagone. Completel Max est l'offre phare de l'opérateur. Elle est disponible à partir de 455 €/mois pour 8 canaux (4 T0) et permet d'avoir accès à un débit de 100 Mbit/s symétriques et garantis. En fonction du nombre de canaux, le coût mensuel peut monter jusqu'à 1 480 € (pour 60 canaux, soit 1 T2). Pour les entreprises qui souhaitent bénéficier d'un débit supérieur (plutôt les grosses PME et les grandes entreprises), Completel propose une offre évolutive de 100 Mbit/s à 1 Gbit/s pour des tarifs plus élevés et avec des fonctionnalités



**SAMIR KOLEILAT,**  
 PDG D'ACROPOLIS



« Nous avons assez peu de demandes au-delà de 100 Mbit/s, mais ça commence à venir ».

intégrées (firewalling, reporting, etc.). Pour les raccordements en fibre des IP VPN, le prix plancher est à 750 €/mois et par site. Enfin, l'opérateur dispose d'une offre LAN to LAN à partir de 200 €/mois et par extrémité, et d'une offre SAN to SAN à partir de 1 500 €/mois et par liaison pour 1 Gbit/s. « En ce qui concerne le coût du raccordement lui-même, il peut varier en fonction du type de services que l'entreprise nous demande », explique Emmanuel Cornuau, directeur marketing.

### ■ La demande de débit en pleine croissance

Colt a lui souvent recours à la technologie EFM (Ethernet in the First Mile) sur le marché des PME. Cette alternative à la fibre permet des débits symétriques pouvant aller jusqu'à 40 Mbit/s. Mais l'opérateur continue de développer son offre fibre et intervient notamment sur des projets à fort besoin de débit, comme des réseaux privés IP ou Ethernet cumulant une bande passante de plus de 20 Gbit/s, pour de grands clients dans le secteur pharmaceutique ou bancaire notamment. De son côté, Nerim a lancé une offre fibre en fin d'année dernière. « Pour les PME, les besoins en débit commencent à devenir importants », explique Cyrille de Metz, di-

**EMMANUEL CORNUAU,**  
 DIRECTEUR MARKETING  
 DE COMPLETEL



« En ce qui concerne le coût du raccordement lui-même, il peut varier en fonction du type de services que l'entreprise nous demande ».

**PIERRE-YVES RALLET**  
 DIRECTEUR MARKETING  
 DE SFR BUSINESS TEAM



« Pour raccorder, nous essayons de privilégier notre propre fibre, c'est-à-dire nos zones vertes dans les grandes agglomérations ».



recteur général, « pour nous, 2010 est l'année du lancement massif des offres fibre optique, puisque nous constatons une augmentation forte des demandes de nos clients ». L'offre Business Fibre de l'opérateur cible les besoins internet professionnels et permet de bénéficier de débits de 10 à 100 Mbit/s à partir de 800 €/mois (les 100 Mbit/s valent entre 2500 et 3000 €/mois). « Il s'agit bien d'une offre fibre de bout en bout », tient à préciser Cyrille de Metz, « ce qui offre aux entreprises un service de haute qualité avec des SLA (Service Level Agreements, ndr) et une GTR de 4 h ». Nerim se repose aujourd'hui sur son propre réseau, et dispose aussi d'accords de revente de capacités avec l'ensemble des opérateurs qui font de la fibre en France. « C'est une opportunité importante pour Nerim, déjà reconnu pour la qualité de ses connexions, de passer à la fibre optique », reconnaît Cyrille de Metz. D'ailleurs, plus globalement, les offres fibre sont susceptibles de représenter une opportunité pour de nombreux opérateurs. Céléste l'a bien compris et po-

pose des offres à partir de 500 €/mois. « Ce qui fait monter le coût final, c'est le prix auquel nous pouvons acheter de la capacité localement », explique Nicolas Aubé, PDG, « il y a des zones plus chères que d'autres, notamment dans les environnements ruraux ». L'opérateur dispose lui d'une boucle locale en Ile-de-France, une autre à Lille et une dernière à Bordeaux. Aujourd'hui, Céléste a déjà équipé plus de 1 000 entreprises (2 500 sites au total) et travaille avec les DSP et l'ensemble des opérateurs privés pour couvrir 5 000 communes en France (avec des débits allant de 5 Mbit/s à 5 Gbit/s).

### Peu de demandes à plus de 100 Mbit/s

De son côté, Acropolis achète de la capacité essentiellement à France Télécom pour ses raccordements urbains comme ruraux, et aussi à Completel pour certaines villes. « Cela nous permet de couvrir 90 % du territoire », explique Samir Koleilat, « et pour chacune des demandes, le client est livré en 2 ou 3 semaines ». Pour le reste du territoire, Acropolis est connecté sur une vingtaine de DSP. Fort de ces partenariats, l'opérateur propose une offre allant de 1 049 €/mois pour 10 Mbit/s à 8 599 €/mois pour 1 Gbit/s en Ile-de-France (en province, les tarifs sont un peu supérieurs, le prix pour 10 Mbit/s étant de 1 899 €/mois). Par ailleurs, Acropolis dispose aussi d'une offre pour les très gros besoins de débit (supérieurs à 1 Gbit/s). « Nous avons assez peu de demandes au-delà de 100 Mbit/s, mais ça commence à venir », dit Samir Koleilat. C'est aussi ce que constate Hub Telecom qui a lancé récemment une nouvelle offre fibre pour des débits allant de 10 Mbit/s à plusieurs Gbit/s. « Certains hôtels nous demandent du 50 ou du 100 Mbit/s, dans le cadre de manifestations », explique Thibault Marrel, responsable marketing télécom, « mais nous avons aussi de la demande en Gbit/s, jusqu'à 10 bit/s ». Avec cette offre, baptisée Lanissimo, Hub

### L'alternative de la fibre noire

Outre l'abonnement à un service de fibre optique d'opérateur (FTTO), les entreprises ont la possibilité de faire installer de la fibre noire pour se connecter à leur data center. En effet, comme les principaux opérateurs sont présents dans les grands data centers (Telehouse ou Telecity par exemple), l'entreprise peut ensuite avoir accès aux services de son choix (ToIP, vidéoconférence, sauvegarde, etc.). « Beaucoup de grands comptes l'ont déjà fait et les PME commencent à s'y mettre », explique Samir Koleilat, PDG d'Acropolis. L'opération peut en effet s'avérer économique puisque, après l'installation (il faut tout de même compter en 10 000 et 50 000 € en moyenne), seuls les coûts de maintenance de la fibre et ceux des services de communication subsistent. « C'est intéressant pour les entreprises qui ont besoin de beaucoup de débit, mais cela ne représente que 2 ou 3 % des entreprises », assure Samir Koleilat.

Telecom nourrit de grosses ambitions, lui qui compte déjà 2500 entreprises clientes sur la plate-forme aéroportuaire de Roissy. « La vocation de cette offre est l'interconnexion de LAN », explique Soline Olszanski, directrice marketing, « et nous tablons sur une croissance de 20 % par an ». Pour atteindre cet objectif, l'opérateur (qui dispose par ailleurs d'une offre fibre pour les VPN IP) s'appuie aussi sur ses interconnexions avec d'autres réseaux, principalement ceux de France Télécom et de Colt, notamment pour raccorder des entreprises dans d'autres régions de l'Hexagone, et aussi à l'étranger. ■

